1. Покупатели или «туристы» – люди, получающие удовольствие от процесса, но совершенно не направленные на результат.

Могут смотреть десятки квартир, менять требования от раза к разу, но покупку так и не совершат.

Потому, что оно им и не сильно надо.

2. Родители для детей – требовательные покупатели.

- Принимающих решение среди них обычно не меньше 3 человек – мама, папа и ребенок.
- Клиенты непростые, но очень мотивированные, поэтому сделка не затягивается.
- После ее завершения долго благодарят и приглашают в гости.

- **3. Дети для родителей** – все зависит от отношений в семье.
- Если они достаточно трепетные – то в коммуникации мало отличаются от типа №2. Бывает и по-другому – есть деньги, есть необходимость отдать сыновний/дочерний долг, теплых чувств нет.
- Требования не жесткие, иногда вообще могут передумать. Один из самых психологически тяжелых вариантов.

4. Улучшающие быт семьи – обычно два варианта: или после/перед рождением ребенка, или наконец смогли заработать/взять кредит.

Ведут себя довольно активно, поскольку в первом случае поджимают сроки, а во втором – желание поскорее реализовать долгожданную возможность.

Часто такие сделки привязаны к одновременной продаже старой квартиры – а значит увеличивает мотивацию к покупке.

5. Молодожены – не всегда понимают, чего хотят, но готовы тратить много времени на просмотры. С мотивацией проблем нет.

- Обычно довольно приятные клиенты – общительные и позитивные.

6. Разводящиеся – находятся не в самом простом психологическом состоянии, но обычно очень мотивированы.

- Часто покупают более дешевое жилье, чем то, в котором жили ранее – денег после раздела имущества не всегда хватает на более дорогие варианты.

7. Холостяки-карьеристы – редко торопятся с покупкой, могут несколько месяцев только формулировать требования.

- Это и понятно – время обычно очень ограничено, а необходимость в новом жилье не всегда очевидна.
- В отличие от многих других видов стараются (и вполне законно) максимум работы переложить на риелтора.

8-9. Инвесторы-арендодатели и Инвесторы делающие ремонт и продающие квартиру с отделкой – сами прекрасно ориентируются в рынке, риелтора нанимают для переговоров и технической работы.

- Четко знают чего хотят, но не всегда торопятся, чтобы вложить средства наилучшим образом.

10. Инвесторы спекулянты (охотники за залоговым имуществом с проблемной задолженностью) – во многом похожи на предыдущий вид, но еще более прагматичны.

Риелтор им также нужен как лишние «рабочие руки». Предпочитают работать с проверенными специалистами – по рекламе в агентство не звонят.